

2026년 8월 자동차산업 동향

2026. 8. 30.

〈편집자 주〉

- 2026년 8월 세계 자동차산업에서는 서로 다른 지역에서 나타나던 이상징후들이 조금씩 하나의 그림으로 연결되기 시작했다. 아직 글로벌 자동차산업이 경기침체에 들어섰다고 단정하기는 어렵다. 그러나 중국의 내수 부진, 유럽의 과잉 생산능력과 구조조정, 북미의 관세·가격 상승 압력이 동시에 나타나고 있다는 점은 구조적인 산업 둔화 가능성을 진지하게 살펴볼 필요가 있음을 보여준다.
- 더 주목할 것은 판매량보다 수익성이 훨씬 빠르게 나빠지고 있다는 점이다. CAM이 15개 글로벌 완성차업체의 상반기 실적을 분석한 결과 매출은 1.4% 감소하는 데 그쳤지만 영업이익은 17.5%, 차량 한 대당 영업이익은 15.8% 줄었다. 차를 팔아 남길 수 있는 이익이 빠르게 줄고 있는 것이다. 중국의 가격경쟁, 전동화 투자비용, 미국의 관세와 물류비 상승이 겹치면서 수익성 압박이 생산능력 축소와 구조조정으로 옮겨갈 가능성도 커지고 있다.
- 기업들의 대응은 오히려 더 다양해졌다. Ford는 3만 달러 미만 전기 픽업 Fathom으로 저가 EV 시장을 열려 하고, Honda와 현대차는 하이브리드를 확대한다. 부품업체들도 BEV 하나에 집중하기보다 HEV·PHEV를 동시에 겨냥한 구동계와 전력전자 수주를 늘리고 있다. 전환이 후퇴했다기보다 하나의 경로에서 여러 경로로 갈라지고 있는 셈이다. 문제는 기술경로는 늘어났지만 자동차를 더 많이 판매할 시장이 그만큼 늘어나고 있지는 않다는 점이다.
- 한국도 이 흐름에서 자유롭지 않다. 국내 자동차 생산·수출은 아직 비교적 견조하지만 자동차산업 고용보험 가입자는 3월 이후 감소세로 돌아섰고, 7월에는 완성차에 이어 부품사까지 감소로 전환했다. 단순히 전기차 전환에 따른 일자리 감소라기보다 글로벌 수요 불확실성, 자동화와 생산성, 신규투자 둔화가 함께 작용하고 있는지는 더 살펴볼 필요가 있다.
- 한편 자율주행과 Physical AI는 자동차산업의 새로운 경쟁축으로 부상하는 것처럼 보이지만 현 단계에서 이 기술들이 연간 9천만대 규모 자동차시장의 줄어드는 수요를 단기간에 채워줄 것이라고 보기는 어렵다. 오히려 단기적으로는 자동화와 소프트웨어가 생산성 향상과 인력조정의 압력으로 먼저 나타날 가능성도 있다. 현대차 노사의 이번 단체교섭, UAW 지도부 선거에서 AI·로봇 도입과 고용 문제가 핵심의제로 등장한 것도 이런 변화를 보여준다.
- 따라서 지금 필요한 질문은 “전기차가 이길 것인가, 하이브리드가 이길 것인가”만은 아니다. 수요가 충분히 늘지 않는 가운데 생산능력과 기술투자가 계속 확대된다면 그 조정의 비용을 누가 부담할 것인가를 물어야 한다. 자동차산업이 구조적 불황으로 접어들고 있는지는 아직 판단하기 이르다. 그러나 수익성 악화가 투자·생산·고용 축소로 이어지는지 여부에 대해, 이제는 그 가능성을 본격적으로 점검하고 대책을 논의해야 할 시점이다.

1. 세계 각국 자동차 산업정책·무역정책 동향

1) 글로벌 자동차산업, 경기침체 국면 진입하나 — 3대 시장 동시 이상징후

▲참조할 만한 기사

<https://www.spglobal.com/automotive-insights/en/rapid-impact-analysis/china-domestic-market-weakness-lowers-global-vehicle-forecast>

<https://news.dealershipguy.com/p/s-p-cuts-global-auto-volume-forecast-citing-double-whammy-of-industry-headwinds>

- 이번 동향에서는 “글로벌 자동차산업이 사실상 경기침체(recession) 국면으로 들어서고 있는 것 아닌가” 하는 가설을 검증해보았음. 이 가설을 뒷받침하는 근거들이 북미, 중국, EU 등 글로벌 3대 자동차시장에서 동시에 등장하고 있기 때문.
- S&P Global Mobility의 2026년 글로벌 경량차 판매 전망치는 연초 이후 3차례 연속 하향조정된 바 있음. 1월 전망 당시 “2026년 약 91.8백만대, 거의 보합”이라던 예상은 4월 90.5백만대, 6월 89.4백만대로 계속 낮아졌고, 2025년 실적(91.7~91.9백만대) 대비 -2.7~3% 감소가 사실상 확정적인 시나리오로 굳어졌음. 5월 리포트에서는 이를 “이중의 역풍(double whammy)”이라 표현하며, 원자재·물류비 상승이 겹치는 상황을 짚기도 했음.

중국 시장	6월 전망에서만 중국 한 나라의 2026년 판매 전망이 120만대나 감소했음. 중국 내수는 2025년 11월부터 예상보다 훨씬 깊고 길게 침체 중이며, 신에너지차(NEV) 구매세 감면과 이구환신(폐차보조금) 혜택이 2025년 대비 큰 폭으로 축소된 영향도 크다고 할 수 있음(차량 대비 최대 40%까지 지원되던 보조금이 2026년부터 12%로 상한이 낮아짐).
북미 시장	2026년 1~4월 미국 판매는 전년 대비 -6.7% 급감했고, 연간으로도 -3~5% 하락이 전망되는 상황. 여기에 8월 한 달간 벌어진 미-캐나다 관세전쟁(아래 2번 항목), 중동 정세 장기화에 따른 유가 상승, 연방 EV 세액공제 종료, 각종 친환경차 보조금 축소까지 겹치며 가격 상승 압박 요인이 누적되고 있음. 완성차업체들은 내연기관·하이브리드로 방어에 나서고 있지만 (5~7월 동향에서 다룬 Ford·Toyota·Honda의 리쇼어링·HEV 강화), 트럼프 행정부의 관세정책·통상정책이 반등의 계기를 만들 때마다 다시 꺾어놓는 패턴이 반복되고 있음.
유럽 시장	유럽 전체적으로 높은 차량가격, EV 보조금 축소, 경기침체 리스크, 정치적 불확실성이 복합적으로 거론되는 상황. 중국차의 유럽 시장 공세가 관세·통상마찰(이후에 이어지는 EU 배터리 규제 참조)로 이어지는 동시에, 완성차·부품사 구조조정 압박(Volkswagen 등 글로벌 완성차업체 동향 참조)의 직접적 배경이 되고 있음.

- 종합하면 글로벌 자동차산업을 사실상 좌우하고 있는 북미·중국·EU 3개의 시장 모두 “회복의 계기가 보이는가 싶으면 다른 악재가 다시 짓누르는” 패턴이 반복되고 있음. 자율주행·피지컬AI 같

은 신기술이 이 수요 공백을 단기간에 메워줄 수 있을지에 대해서는 매우 회의적인 시각이 많음. Tesla·GM·Waymo의 로보택시는 여전히 수천~수만 대 단위의 시범 운영 단계에 머물러 있어, 연간 9천만대 규모의 수요 공백을 메우기엔 현저히 이르다고 할 수 있음. 이어서 다루게 될 한국 자동차산업의 고용 위축 역시 “전기차 전환”이라는 단일 원인보다, 이런 전방위적 수요 둔화의 국내판으로 해석하는 것이 더 설득력 있어 보임.

2) 한국 자동차산업 고용 감소세 확대 : 완성차에 이어 부품사도 감소 전환

▲대한민국 정책 브리핑 ('26년 7월 고용행정 통계로 본 노동시장 동향 발표)

<https://www.korea.kr/briefing/policyBriefingView.do?newsId=156773910>

▲참조할 만한 기사 : <https://www.kmib.co.kr/article/view.asp?arcid=1786007910>

<https://www.kmib.co.kr/article/view.asp?arcid=9000002712>

- 한국 자동차산업 고용이 3월 이후 감소폭이 확대되는 것으로 나타남. 고용노동부가 발표한 「2026년 7월 고용행정 통계로 본 노동시장 동향」에 따르면, 제조업 고용보험 상시가입자는 384.4만 명으로 전년 동월 대비 3천 명 감소함. 제조업 고용보험 가입자는 14개월 연속 감소세를 이어감. 기타운송장비·전자통신·기계장비 등에서는 가입자가 증가했으나 자동차·섬유·화학·금속 가공 등에서는 감소함.
- 자동차 제조업은 그동안 고용보험 가입자 증가세를 유지했으나 2026년 3월 감소로 전환한 이후 감소폭이 확대되고 있음. 7월에는 완성차 생산이 중심인 ‘자동차용 엔진 및 자동차 제조업’에서 고용 감소가 주로 발생한 것으로 나타남. 그동안 증가세를 유지했던 자동차 신품 부품 제조업(주로 부품사 고용을 의미함)도 7월부터 감소로 전환되었음. 완성차에서 먼저 나타난 고용 둔화가 부품업체까지 확산되는지 향후 추이를 지켜볼 필요가 있음.
- 고용노동부 고용행정통계 기준 자동차산업 고용보험 상시가입자는 2020년 37.5만 명에서 수출호황에 힘입어 2024년까지 40만 명대로 늘었지만, 그 이후로는 사실상 정체 상태를 벗어나지 못하고 있음. 자동차업계 고용보험 가입자는 7월 기준 전년 대비 2,400명(-0.6%) 감소하며 내림폭이 확대되는 흐름.
- 다만, 전체 제조업과 비교하면 자동차는 상대적으로 나은 편이라고 할 수 있음. 7월 전체 제조업 취업자는 -6.8만 명(25개월 연속 감소, 반도체 호황에도 고용은 늘지 않는 대조적 상황)이었던 데 비해 자동차는 -2,400명 수준.

업체	2024년말	2025년말	증감
현 대 차	75,819명	73,335명	-2,484명
르노코리아	3,661명	3,121명	-540명(-14.7%)
한 국 G M	7,895명	7,701명	-194명
KG모빌리티	4,236명	4,162명	-74명
기 아	35,747명	36,566명	+819명

- 국민일보가 국내 완성차 각사 지속가능경영보고서·국민연금 가입 사업장 기준으로 집계(2024년 말~2025년말)한 데이터에 따르면, 5개사 중 기아만 유일하게 고용 규모가 증가한 것으로 나타남. 기아의 경우 PV5 등 PBV(목적기반차량) 사업 확대와 생산라인 전환이 배경으로 지목됨. 반면 르노코리아가 비율상 고용 규모가 가장 크게 감소(-14.7%)한 것으로 나왔는데, 절대 규모는 작지만 감소율은 5개사 중 가장 뚜렷함.
- 완성차 5개사 통계와 달리 부품업체는 개별사 공시가 흩어져 있어 언론기사 등에서도 명확한 합산치는 찾아볼 수 없지만, 한국노동연구원 보고서(2025.12)에 따르면 전기차 전환에 대응하는 16개 부품사 조사 결과, 미래차 부품 전환 역량·의지를 모두 갖춘 곳은 4곳뿐이며 나머지 12곳은 전환을 시도해도 매출이 보전되지 않아 투자를 줄이는 악순환에 빠져있다고 지적.
- 완성차 인력감축은 한국보다 독일이 훨씬 두드러진다고 볼 수 있음. 이후 완성차 동향에서 다물 예정인 VW의 경우 최대 10만명, BMW도 8천명 감원 결정(관리직·연구개발직 중심, 자연감소+희망퇴직)이 이뤄진 바 있음.

3) 미국-캐나다, 관세전쟁 롤러코스터 — 잠정타결 나흘 만에 결렬, 미국 재반격

▲참조할 만한 기사 -

<https://www.cbc.ca/news/politics/carney-trump-trade-talks-broke-down-9.7318903>

<https://www.npr.org/2026/08/22/nx-s1-5941584/us-canada-tariffs>

<https://www.cnn.com/2026/08/21/economy/us-canada-trade>

- 미국과 캐나다가 자동차·철강 관세 인하를 두고 진행하던 무역협상이 막판에 결렬됨. 양국은 캐나다산 자동차 관세를 기존 25%에서 15%로 낮추는 방안을 협의했으나 중·대형 트럭의 관세 적용 방식 등을 놓고 이견을 좁히지 못함. 협상 결렬 이후 미국은 2027년 1월 1일부터 캐나다산 자동차·트럭·자동차부품에 적용되는 관세를 50%까지 인상하겠다고 예고함.
- 자동차산업의 경우 미국과 캐나다를 하나의 생산체제로 연결해온 공급망 자체가 영향을 받을 가능성이 높음. 캐나다 생산 차량은 2025년 미국 자동차 판매의 약 6%를 차지했고, 미국의 빅3(GM·Ford·Stellantis) 뿐 아니라 Toyota·Honda도 캐나다 공장을 미국 시장 공급거점으로 활용하고 있음. 부품 역시 국경을 여러 차례 오가며 생산되기 때문에 고율관세가 현실화할 경우 캐나다 기업뿐 아니라 미국 완성차업체의 생산비용도 상승할 가능성이 높음.
- 캐나다는 9월 8일부터 미국산 상품에 동일 규모의 보복관세를 부과할 계획임. 다만 자동차·부품에 즉각 동일한 맞관세를 부과하기보다 철강·전자제품·농축산물 등 다른 품목에 대응을 집중하는 방식임. 북미 자동차 공급망의 높은 상호의존성 때문에 자동차에 대한 단순 맞관세가 캐나다 자국 생산에도 상당한 부담을 줄 수 있기 때문으로 풀이됨.
- 캐나다는 향후 미국과의 합의에서도 자동차산업의 생산·부품 기반을 반드시 보호해야 한다는 입장을 강조하고 있음. 캐나다 측은 협상 결렬 이후에도 자동차 조립 및 부품산업 유지가 향후 협상의 핵심 조건이라는 입장을 밝힘.
- 이번 갈등은 단순한 관세율 협상을 넘어 USMCA가 전제로 해온 ‘북미 공동생산’ 개념과 미국 정

부가 추진하는 ‘미국산 중심’ 산업정책의 충돌이라는 성격을 가진. 특히 미국이 캐나다·멕시코산 부품보다 미국산 부품에 더 큰 혜택을 주는 방향을 강화할 경우 완성차업체들은 북미 전체가 아니라 미국 내부로 생산·부품조달을 재편하라는 압력을 받게 됨. 관세가 실제 50%까지 인상될 경우 북미 자동차산업의 생산비용과 차량가격 상승으로 이어져 이미 불확실성이 커진 자동차 수요를 추가로 압박할 가능성 높음.

- USMCA의 또다른 축이라 할 수 있는 멕시코의 경우, 오히려 미국에 북미산 부품 전체를 무관세로 인정하고 비북미산 가치에 대해서만 관세를 부과하며, 비우대 차량의 최고 관세도 25%에서 5~10%로 낮추자는 방안을 제안한 바 있음. 미국이 ‘미국산’을 강화하는 데 맞서 멕시코는 ‘북미산’이라는 USMCA의 기존 논리를 되살리려는 셈

3) EU, ‘Made in EU’ 강화와 경제안보동맹 추진 : 중국산 저가 공세에 대응

▲참조할 만한 기사

<https://finance.biggo.com/news/fec50a6d-91c4-4048-b381-4c8c1253d552>

<https://www.handelsblatt.com/politik/international/e-autos-eu-plant-anti-china-allianz-fuer-die-autoindustrie/100248058.html>

- 유럽연합은 Industrial Accelerator Act(IAA)를 중심으로 자동차·배터리 등 전략산업에서 역내 생산과 공급망 현지화를 우대하는 정책을 강화하고 있음. 공공조달·보조금·세제혜택 등에서 유럽산 제품과 부품의 사용 비중을 높이는 방향인데, 배터리 셀을 포함한 핵심 구성요소에 역내 생산요건을 적용하는 방안도 검토 중임. 중국산 전기차와 배터리에 대한 높은 의존도를 낮추고 유럽 내 생산·고용기반을 유지하는 것이 핵심 목적.
- 중국산 PHEV가 새로운 통상 쟁점으로 부상 : EU 전체 PHEV 수입에서 중국산 비중은 2024년 37% → 2025년 49% → 2026년 1분기 60%로 급증한 상태. EU가 중국산 BEV에 최고 45.3%의 상계관세를 부과한 이후 중국 업체들이 상대적으로 관세 부담이 적은 PHEV 생산·수출을 확대하면서 새로운 우회 경로가 형성된 것임. 2026년 5월 이후에는 유럽 내 중국 브랜드의 월간 판매량이 주요 일본 완성차업체의 합계 판매량을 추월한 것으로 나타남
- 최근에는 EU가 한국·일본·영국과 ‘4자 자동차 경제안보동맹’ 구성을 추진하는 것으로 알려짐. Handelsblatt 보도에 따르면 EU 집행위원회는 중국의 저가·과잉생산에 대응하기 위해 한국·일본·영국과 자동차산업 정책연대를 조율 중인 것으로 기사가 나왔으며, 향후 캐나다·호주 등으로 참여국을 확대해 자동차·배터리·핵심광물 분야의 경제안보 협력체로 발전시키는 방안도 검토 중이라고 함.
- EU가 검토 중인 경제안보 협력은 세 가지 축으로 구성되어 있음. (다만 아래 세부 내용들은 현재로서는 Handelsblatt의 취재보도에 근거한 검토·협약안이지 EU가 공식 확정된 정책은 아님)
 - ▲ 동등 대우 : IAA의 유럽산 구매규정 적용 시 한국·일본·영국산 자동차를 EU 역내 생산 차량과 유사하게 취급하고 EV 보조금·세제혜택 적용 가능성 검토
 - ▲ 관세·쿼터 예외 : 향후 자동차 분야 셰이프가드가 도입될 경우 한국·일본·영국을 예외국 또는 우대국으로 취급하는 방안

▲ 핵심광물 공동조달 : 갈륨·희토류 등 중국 의존도가 높은 전략원자재에 대해 공동구매·구매 보증 체계를 구축

- EU의 'Made in EU' 정책은 단순한 지역산업 육성책을 넘어 중국 자동차·배터리 산업의 급속한 시장확대에 대응하는 경제안보 전략의 성격이 강해지고 있음. 특히 중국산 BEV에 대한 관세 부과 이후 PHEV 수입이 빠르게 증가하면서, 규제가 특정 동력원에 한정될 경우 중국 업체들이 다른 기술경로를 통해 시장에 진입할 수 있다는 문제가 드러남.
- 이에 따라 EU는 중국을 직접 배제하는 동시에 한국·일본·영국 등과 공급망·시장접근을 공유하는 '우호국 중심 자동차 공급망(friend-shoring)'으로 정책범위를 확대하려는 움직임을 보이고 있음. 한국 자동차·배터리업체에는 중국산 대체수요를 확보할 기회가 될 수 있지만, 향후 '유럽산' 인정 기준이 현지 생산·부품조달 비율까지 강화될 경우 추가적인 유럽 현지화 투자 압력도 커질 가능성이 높다고 할 수 있음.
- EU 자동차정책의 중심이 "전기차를 얼마나 늘릴 것인가"에서 "중국을 제외한 어떤 국가들과 공급망을 구성할 것인가"로 이동하고 있다는 점을 잘 보여주는 대목. 한국 업계 입장에서는 배터리 뿐 아니라 완성차·부품 전반에서 중국과 차별화된 우대 지위를 제도적으로 확보할 기회가 될 수도 있지만, 관세 예외 및 보조금 대상에 포함되는 대가로 유럽의 대중국 견제 전선에 사실상 편입되는 정치적 함의도 동반한다는 점 역시 짚어둘 필요가 있음.

4) 중국, 내수 10개월 연속 감소·수출 급증

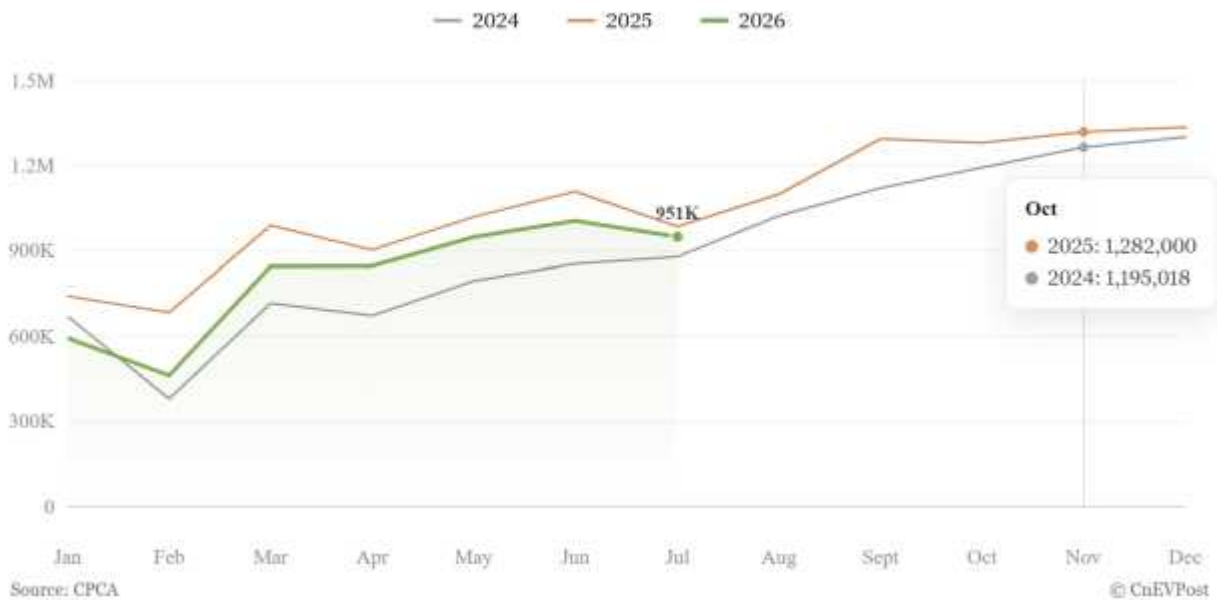
▲ 참조할 만한 기사

<https://www.reuters.com/business/autos-transportation/gm-doubles-down-with-saic-2026-08-11/>

<https://cnevpost.com/2026/08/11/china-nev-retail-jul-2026-cpca/>

- 중국 승용차 내수시장의 부진이 장기화되고 있음. CPCA에 따르면 2026년 7월 승용차 소매 판매는 146.1만 대로 전년 동월 대비 20.9% 감소, 전월 대비 8.8% 감소한 것으로 나타남. 중국 내수 자동차 판매가 10개월 연속 전년 동월 대비 감소한 것임. 부동산 경기 침체와 소비심리 약화, 업체 간 가격경쟁 심화가 내수 부진의 주요 배경으로 지적됨.
- 신에너지차(NEV) 역시 시장 침투율은 높아졌지만 판매량은 감소세를 이어가고 있음. 7월 NEV 소매 판매는 95만1천 대로 전년 동월 대비 3.9% 감소해 7개월 연속 감소, 1~7월 누적 NEV 소매 판매도 566만8천 대로 전년 동기 대비 12.5% 감소하였음.
- 반면 NEV의 승용차 소매시장 점유율은 65.1%로 사상 최고치를 기록함. 이는 전동화 자체가 후퇴했다기보다 가솔린차 판매가 더 빠르게 감소하면서, 시장 전체가 축소되는 가운데 NEV 비중은 계속 상승하는 구조로 해석할 필요가 있음. 다만 중국 내수시장 전반이 회복되지 않고 있다는 점은 분명한 사실임.

China passenger NEV retail sales -- CPCA



- 내수 부진과 대조적으로 자동차 수출은 빠르게 증가하고 있음. 7월 중국 승용차 수출은 91.8만 대로 전년 동월 대비 87.8% 증가한 것으로 나타남. 이 가운데 NEV 수출은 54만 대로 전년 동월 대비 147.8% 증가, 전체 승용차 수출의 58.8%를 차지하였음. 중국자동차공업협회(CAAM) 기준으로도 7월 NEV 수출은 55만3천 대에 달해 전년보다 약 1.5배 증가했으며, 전체 자동차 수출은 두 달 연속 100만 대를 넘어섬.
- 중국 완성차업체들은 내수 부진을 해외시장 확대에 보완하는 전략을 강화하고 있음. BYD는 2026년 상반기 해외 판매를 79만 대 이상으로 늘렸고, 해외사업의 높은 수익성이 중국 내수 부진을 일부 상쇄함. Geely·Chery·SAIC 등도 완성차 수출에서 현지 생산·공장 인수·판매망 구축으로 해외전략을 확대하고 있음. GM 역시 SAIC와 합작계약을 2047년까지 연장하면서 중국에서 개발한 Buick 등 차량의 중동·아프리카·남미·아시아 수출을 확대할 계획임.
- 중국 자동차산업을 단순히 '침체'라고 규정하기는 어렵지만, 내수 판매 감소와 수출 급증의 괴리가 빠르게 확대되고 있다는 점은 주목할 필요가 있음. 특히 NEV 침투율이 65%를 넘어섰는데도 NEV 판매량 자체가 감소하고 있다는 것은 전동화 확대만으로 내수시장 전체의 성장세를 유지하기 어려워지고 있음을 보여주는 대목.
- 중국 업체들이 내수의 가격경쟁과 생산능력 압박을 해외시장 확대를 통해 해소하려 할 경우 유럽·동남아·남미·아프리카 등에서 기존 완성차업체와의 경쟁이 더욱 격화될 가능성이 높음. 아울러 중국산 자동차를 둘러싼 관세, 현지생산 요건, 경제안보 규제 확대에 이어질 수 있어, 중국 내수 부진이 글로벌 자동차산업의 통상갈등을 증폭시키는 요인으로 작용할 가능성이 높음.

5) 전기차, 목표는 남고 의무화는 느슨해진다 : 캐나다의 전기차 판매 의무화 폐지 추진 및 영국의 ZEV 의무화 재검토

▲참조할 만한 기사

<https://www.bnnbloomberg.ca/business/economics/2026/08/17/feds-move-to-repeal-ev-sales-mandate-without-new-stringent-emission-rules-in-place/>
<https://www.wardsauto.com/news/uk-government-launches-review-into-ev-mandate-for-auto-makers/827986/>

- 캐나다, 2035년 전기차 100% 판매 의무화 규정 폐지 추진 : 캐나다 정부는 기존 Electric Vehicle Availability Standard(EVAS)를 폐지하는 규정 개정안을 8월에 공식 입법예고 하였음. 기존 규정은 신차 판매 중 ZEV 비중을 2026년 20%, 2030년 60%, 2035년 100%로 의무화하는 것이었는데, 개정안은 이러한 의무 판매비율 자체를 폐지하고 향후 별도의 자동차 온실가스 기준으로 대체하는 내용
- 캐나다 정부는 정책 변경의 배경으로 북미 자동차시장의 통상 불확실성과 자국 자동차산업의 경쟁력·고용 문제를 명시적으로 제시하였음. 캐나다 생산 자동차의 90% 이상, 부품의 약 60%가 미국으로 수출되는 상황에서 미국의 자동차·부품 관세가 자국 산업에 상당한 압력으로 작용할 수밖에 없는 조건. 정부는 기존 ZEV 의무제를 유지할 경우 생산·투자·고용에 추가 부담이 발생할 가능성을 지적. 특히 최근 관세협상이 결렬되면서 미국-캐나다 통상전쟁이 재발하고 있다는 정세적 조건도 있음.
- 다만 캐나다가 전동화 정책 자체를 포기하는 것은 아니며, 기존 2035년 ZEV 100% 의무화 대신 2035년 EV 판매 75%, 2040년 90%를 새로운 정책 목표로 제시함. 전기차 구매 인센티브와 충전 인프라 지원을 병행하면서 완성차업체가 HEV·PHEV 등 다양한 기술을 활용할 수 있도록 규제를 기술중립적으로 개편할 계획.
- 캐나다 사례는 최근 자동차 환경정책 변화의 특징을 잘 보여주고 있음. 정책의 방향이 ‘전동화 중단’으로 돌아선 것이 아니라 강제적인 기술별 판매 목표에서 탄소배출 저감 목표 중심으로 이동하면서 전환 속도와 기술선택에 유연성을 확대하는 방식임. 특히 통상충격과 고용불안이 환경규제 설계까지 변화시키고 있다는 점에서 주목할 필요가 있음.
- 영국도 ZEV 의무 판매비율 재검토 착수 : 영국 역시 전기차 목표는 유지하되 속도와 방식 조정에 나서고 있음. 영국 정부는 8월 14일 자동차 ZEV Mandate 운영방식에 대한 공식 재검토 절차를 시작했는데, 연도별 ZEV 판매 목표와 기존의 규제 유연성, 대체 정책방안 등을 대상으로 10월 23일까지 의견 수렴 절차를 거칠 예정. 2030년 순수 내연기관 신차 판매 종료와 2035년 모든 신차·밴의 무배출화라는 장기 목표는 유지.
- 현재 영국 전기차 판매는 오히려 빠르게 증가 추세를 보여주고 있음. 7월 신차의 4대 중 1대 이상이 전기차였고 전기차 판매는 전년 동월 대비 약 45% 증가한 것으로 나타남. 영국 정부도 전기차 구매 보조금을 다시 운영하고 있음.
- 따라서 영국의 규제 재검토 역시 전기차 수요 부진에 따른 단순한 정책 후퇴로 볼 수만은 없으며, 전동화 목표는 유지하면서 산업경쟁력·소비자 부담·완성차업체의 규제비용을 고려해 이행경로를 재조정하는 흐름이라 할 수 있음. 캐나다와 영국에서 공통적으로 전동화 목표와 전환의 속도 및 수단을 분리하는 정책 변화가 나타나고 있는 것.

2. 글로벌 주요 완성차업체 동향

1) GM, “지역별 차등 베팅” - 중국·캐나다·미국은 장기확약, 한국은 공백

▲참조할 만한 기사

<https://www.unifor.org/news/all-news/unifor-reaches-tentative-agreements-general-motors>

<https://cnevpost.com/2026/08/05/saic-gm-extend-china-jv-2047/>

<https://gmauthority.com/blog/2026/08/saic-gm-will-export-premium-new-energy-vehicles-to-global-markets/>

- GM, 중국 사업 장기화와 북미 생산거점 재조정 병행 : GM과 SAIC Motor는 중국 합작법인 SAIC-GM의 계약기간을 2047년까지 20년 연장하기로 합의함. 양사는 연구개발·공급망·글로벌 시장 자원을 추가로 조율하고 전동화·지능화 전환을 지속할 계획. SAIC-GM은 2030년까지 최소 30종의 NEV 모델을 출시하고 중동·아프리카·남미·멕시코·아시아태평양 등 해외시장 진출도 확대할 계획
- 캐나다에서는 Unifor와 GM이 8월 22일 4,600여 명 조합원을 대상으로 한 단체협약에 잠정합의. Oshawa Assembly, CAMI/Ingersoll, St. Catharines Propulsion, Woodstock 부품물류센터가 대상이며, 교섭 시작 당시 캐나다 GM 조합원의 약 30%가 layoff 상태였음. 이 때문에 캐나다 정부는 그동안 GM에 지급한 정부 보조금을 회수(Clawback)하겠다는 입장을 공개적으로 발표하며 GM의 미래전망 입장을 요구해왔음.
- 노조는 임금뿐 아니라 GM 캐나다 사업 운영과 향후 자동차 일자리 문제를 주요 의제로 제기함. 잠정합의는 앞서 Ford에서 체결한 패턴협약의 기본 틀을 확보한 것으로 발표됨. 다만 신차, 생산 물량, 투자, 고용보장 등의 세부적인 내용은 8월 29~30일 비준 과정에서 공개될 예정.
- 다만 잠정합의 직후 미국·캐나다 관세갈등이 격화되면서 캐나다 공장의 사업환경은 다시 불확실 해짐. 미국이 2027년부터 캐나다산 자동차·부품에 50% 관세를 예고하면서 Oshawa·CAMI 등 캐나다 사업장의 생산비용과 향후 제품배치에도 새로운 변수가 발생하기 때문.
- 본사가 위치한 미국에서 GM은 부품업체 Procura Auto Parts와 최대 45억달러 규모의 재고금융 계약을 체결했음. 재고 비용을 재무제표에 반영하지 않으면서도 물량을 안정적으로 확보하는 정교한 금융기법으로, 미국 내 생산·조달을 계속 늘려가겠다는 전제 없이는 나올 수 없는 계약. (글로벌 공급망·배터리·부품사 동향 참조)
- 한국지엠의 경우 2018년 산업은행 지원 당시 설정된 10년의 사업유지 기간이 2028년 5월에 종료 예정. 최근 설비투자과 수출물량은 유지되고 있으나 2028년 이후 신차배정·전동화·고용에 관한 장기계획은 아직 뚜렷하게 공개되지 않음. 중국에서는 2047년까지 합작기간을 연장하고, 캐나다에서는 새로운 단체협약을 통해 고용·생산 조건을 다시 설정하는 상황과 비교할 때 한국지엠의 장기 지속가능성 문제가 계속 쟁점이 될 것임.
- 특히 미국 내부의 다양한 변수도 무시할 수 없음. 현재 UAW(전미자동차노조)는 지도부 선거가

진행 중인데 Big3-UAW 단체협약도 2028년 4월 30일 만료를 앞두고 있어 한국지엠 계약 만료 시점과 맞물려 있음. GM이 신차를 어느 공장에 배정하느냐가 곧 그 차종을 다른 어느 공장에선 만들지 않는다는 뜻이 되는 구조상, 미국 내 노동정치 지형과 한국지엠의 운명은 무관하지 않음. 다만 한국지엠이 주로 생산하는 소형 SUV급은 미국 노동계가 사활을 걸 만한 고수익 세그먼트가 아니라는 점도 고려해야 할 항목 중 하나임.

- GM은 지역별로 동일한 전략을 적용하기보다 중국에서는 장기 합작, 북미에서는 생산·통상환경 재조정, 한국에서는 기존 수출거점 활용이라는 차별화된 전략을 취하고 있음. 향후 한국지엠의 지속가능성을 판단하려면 단기 생산량보다 2028년 이후 차종배정·전동화·투자 및 GM 글로벌 공급망에서의 역할을 확인하는 것이 중요할 것.
- 중국에서의 20년 사업 연장, 캐나다에서 3년짜리 단체협약 잠정합의, 그리고 2028년 계약기간 종료를 앞둔 한국에서의 GM 자본 대응상황을 표로 요약해보면 아래와 같음.

구분	중국 (SAIC-GM)	캐나다 (Unifor-GM)	한국 (한국지엠)
계약 성격	50:50 지분합작 자체 연장	3년 주기 단체협약 (임단협)	산업은행 10년 계약(2018) + 산업통상부 MOU
만료시점	2027년 (20년 연장)	매 계약기 종료 (3년)	2028년
새로운 합의시점	8/5 체결, 2047년까지 연장 확정	8/10 교섭 개시, 8/22 잠정 합의 (8/29~30 찬반투표)	“2027년 3분기 이내 후속 차종 답변” 임단협 합의
신차·물량 확약 수준	2030년까지 최소 신에너지차 30종, 브랜드는 뷰익·캐딜락으로 집중, 중국을 중동·남미·멕시코·아프리카 수출거점화	포드 합의(3%대 연간 임금 인상, 폐쇄금지조항 갱신, 특정 설비투자 명문화) 수준 요구. 신차, 생산물량, 고용 보장 세부내용 추후 공개	차세대 소형 SUV "9BXX-2" 국내생산을 노조가 꼭 집어 요구했으나, 사측은 확정을 2027년 3분기로 유예
정부 개입	공식적으로는 없음 (순수 지분파트너 간 상업적 결정)	캐나다 정부, GM 보조금 회수(Clawback) 압박	정부 매개구조 : 산업은행(2대주주)+산업통상부(MOU)

2) Ford, 3만달러 미만 전기 픽업 ‘Fathom’ 공개 : 저가 EV 대중화 승부

▲Ford 공식 발표자료

<https://www.fromtheroad.ford.com/us/en/articles/2026/universal-ev-production-system-progress-louisville-assembly-plant>

▲참조할 만한 기사

<https://www.reuters.com/business/autos-transportation/fords-new-ev-truck-fathom-be-priced-starting-about-28000-2026-08-06/>

- Ford, 저가형 전기차 전용 생산체계 본격 가동 : Ford는 신형 중형 전기 픽업트럭 Fathom의 시작가격을 2만8,350달러로 책정하였음. 배송비 1,595달러를 포함해도 2만9,945달러로, Ford가 약속했던 ‘3만달러 미만’ 가격대를 충족함. 2027년 초부터 사전예약을 시작하며, 2027년 후반부터 고객에게 인도 예정
- Fathom은 Ford의 새로운 Universal Electric Vehicle Platform(UEV)을 적용하는 첫 번째 모델임. 켄터키 Louisville Assembly Plant에서 생산 예정이며, Ford는 기존 내연기관 공장을 약 20억달러를 투입해 UEV 전용 공장으로 전면 개조한 바 있음. 기존 직선형 조립공정과 다른 ‘Universal EV Production System’을 도입해 부품 수와 공정복잡성을 줄이고 대량생산 원가를 낮추는 전략
- 최근 미국 전기차 평균 거래가격이 5만달러 중후반 수준인 상황에서 Fathom은 가격대 자체를 크게 낮춘 모델임. 그동안 미국 EV시장이 고가 SUV·픽업 중심으로 형성됐다는 점에서 3만달러 이하의 중형 픽업은 새로운 수요층을 개척할 가능성을 내포함. Ford는 단일 차종이 아니라 UEV 플랫폼을 기반으로 추가 저가형 EV를 확대할 계획.
- 미국 전기차시장 둔화의 원인이 ‘전기차 자체에 대한 수요 부족’인지, 아니면 높은 가격과 보조금 의존성 때문인지 시험하는 중요한 사례가 될 것으로 보임. Fathom이 실제 대량생산과 수익성을 동시에 확보할 경우 미국 EV시장의 경쟁축이 고성능·고가 모델에서 대중형 저가 모델로 이동하는 계기가 될 가능성. 다만 실제 주행거리, 기본트림 생산비중, 연간 생산능력과 수익성 등이 확인돼야 이 차종의 ‘게임 체인저(Game Changer)’ 여부를 평가할 수 있을 것임.

3) Ford, Lincoln 생산전략 이중화 : 단기 중국 활용, 중장기 미국 생산 확대

▲Ford 공식 발표자료

<https://www.fromtheroad.ford.com/us/en/articles/2026/ford-motor-company-to-increase-lincoln-production-in-the-u-s>

▲참조할 만한 기사

<https://fordauthority.com/2026/08/2027-lincoln-corsair-debuts-with-hybrid-power-standard-blucruise/>

- Ford, Lincoln의 미국 생산 확대를 선언했지만 단기적으로는 중국 생산 모델의 미국 수입을 지속 하는 이중 전략을 구사함. Ford는 8월 12일 2030년부터 미국 내 Lincoln 생산을 확대하고, 미국 시장용 중국산 Lincoln 수입을 단계적으로 축소하겠다고 발표함.
- 현재 미국에서 Lincoln Navigator는 Kentucky Truck Plant, Aviator는 Chicago Assembly Plant에서 생산 중. Ford는 미국 생산 확대를 통해 수천 개의 직·간접 일자리가 창출될 것으로 전망하고 있음. 중국산 Lincoln의 미국 수입을 장기적으로 줄여 미국 생산기반을 강화한다는 방침.
- 그러나 단기 생산전략은 오히려 중국 활용이 확대되는 모습임. Lincoln Nautilus는 2027년형 모델도 계속 중국에서 생산해 미국에 수입할 예정. Ford는 미국 상무부와의 협의 과정에서 Nautilus가 중국에서 생산되더라도 미국산 소프트웨어를 사용하기 때문에 별도의 판매 승인이 필요하지 않다는 점을 확인. 따라서 Nautilus의 미국 생산 이전은 즉시 이뤄지는 것이 아니라 2030

년 전후의 중장기 계획에 해당함.

- 특히 Lincoln Corsair는 미국 공장 생산을 종료한 뒤 중국 생산 모델로 미국시장에 복귀할 예정. Corsair는 2025년 12월 Kentucky주 Louisville Assembly Plant에서 생산을 종료. 해당 공장은 Ford의 신형 저가 전기 픽업 Fathom 생산을 위해 개조 중임. 그러나 2027년형 Corsair는 중국에서 생산해 다시 미국시장에 판매할 예정이며, Nautilus와 마찬가지로 중국 생산 모델이 됨.
- 이러한 생산전략 변화에는 미국의 관세, 통상안보 정책과 Ford의 공장 재편이 동시에 작용한 것으로 볼 수 있음. 중국산 Nautilus에는 현재 52.5% 수준의 관세가 적용되고 있어 중국 생산의 비용상 이점이 크게 줄어든 상태. Connected Vehicle Rule 등 중국산 차량의 소프트웨어·통신기술에 대한 규제 리스크도 있음. 반면 Louisville 공장은 저가형 EV인 Fathom 생산을 위해 우선 활용되고 있어 Lincoln 전 차종을 즉시 미국으로 이전할 여력은 제한적임.
- Ford의 Lincoln 전략은 단순한 리쇼어링이라기보다 단기적으로 중국의 기존 생산능력을 활용하면서 중장기적으로 미국 생산 비중을 높이는 단계적 재편으로 볼 필요가 있음. 특히 미국에서 생산하던 Corsair를 중국으로 옮겨 다시 미국으로 수입하면서 동시에 “2030년부터 중국산 Lincoln 수입을 줄이겠다”고 발표했다는 점은, 정치적 리쇼어링 압력과 기업의 실제 생산능력·원가구조 사이에 상당한 간극이 있음을 보여줌.
- Fathom 생산을 위해 Louisville 공장을 EV 전용으로 전환한 사례까지 고려하면 Ford는 저가 EV에는 미국 생산능력을 우선 배치하고, 기존 프리미엄 SUV 일부는 당분간 중국 생산을 활용하는 선택적 생산재배치를 추진하는 것으로도 해석할 수 있음. 향후 관건은 2030년 이후 Nautilus·Corsair 등 중국 생산 모델의 미국 생산지가 실제로 확정되는지 여부임.

4) Volkswagen, 구조조정 갈등 격화 : 공장 존폐와 추가 감원이 다시 쟁점

▲참조할 만한 기사

<https://finance.yahoo.com/economy/policy/articles/vw-chief-warns-carmakers-155534610.html>
<https://www.automotiveworld.com/news/vw-job-cuts-could-reach-140000-as-capacity-falls-further/>
<https://www.reuters.com/business/world-at-work/lower-saxony-premier-urges-agreement-vw-restructuring-before-board-meeting-2026-08-29/>

- Volkswagen, 7월 구조조정안 제동 이후 비용절감 압박 재확대 : Volkswagen 경영진은 중국 업체와의 경쟁, 미국 관세, 유럽의 낮은 공장 가동률 등을 이유로 추가적인 비용절감 필요성을 강조하고 나섰다. Oliver Blume CEO는 현재 수익성으로는 신기술·신제품과 독일 사업장을 장기적으로 유지하기 어렵다는 입장을 재확인. 특히 Emden·Hanover·Zwickau·Neckarsulm 등 일부 공장은 2030년대 경쟁력 있는 가동률 확보 방안이 불확실한 상태.
- 경영진은 이미 합의된 감원 외에 추가 최대 5만명 규모의 감축 가능성과 일부 공장 폐쇄·사업분할 등을 검토. 지난 7월 감독이사회에서 기존 구조조정안이 충분한 지지를 얻지 못한 뒤 노동자 대표와 니더작센 주정부가 대안계획 제출을 요구한 상태임. 9월 4일 감독이사회에서 향후 구조조정 방향을 다시 논의할 예정.

- 거의 한 달 간격으로 구조조정 논란이 커지고 있는데, 감원 규모도 눈덩이처럼 불어나고 있음. 노동자 대표측 추산에 따르면 독일 내 합의된 약 5만명에 공급망 전반 추가 5만명, 4개 공장(엠덴·하노버·츠비카우·아우디 네카르줄름) 폐쇄 연계분 약 4만명을 더해 최대 14만명까지 늘어날 수 있다는 전망이 나오기도 했음. 유럽 내 연간 생산능력도 추가로 50만대를 더 줄여, 팬데믹 이전 1,200만대였던 목표를 4월 900만대에 이어 850만대까지 낮추는 방안이 검토되는 것으로 알려짐.
- 노사 갈등도 최고조로 치닫고 있음. 의결권과 지분 20%를 쥐고 있는 니더작센주 정부는 7월 절감계획 승인을 거부했고, IG Metall의 크리스티안 베너 위원장은 “영업이익률 9% 달성은 불가능”이라 비판하며 계획 철회가 없을 경우 “전례없는 파업”까지 경고했음. 반면 대주주 Porsche SE는 오히려 구조조정 속도를 더 높이라고 압박하는 상황. VW은 노사 양쪽에서, 그리고 대주주와 지역정부 사이에서 협공을 받는 형국.
- Volkswagen의 구조조정은 단순한 EV 전환 비용 문제가 아니라 유럽 내 과잉생산능력, 중국시장 점유율 하락, 중국산 차량의 유럽 진출, 미국 통상비용이 동시에 겹친 결과라 할 수 있음. 유럽 자동차시장의 판매가 완전히 붕괴하지 않았는데도 대규모 구조조정이 추진된다는 점에서 판매량보다 수익성·가동률·생산능력 문제가 먼저 악화되고 있는 사례임. 9월 감독이사회 결과에 따라 독일 자동차산업의 구조조정 강도가 한 단계 높아질 수도 있음.

5) Honda, 미국 HEV 생산 확대 검토 : EV 조정 이후 하이브리드 전략 강화

▲참조할 만한 기사

<https://nypost.com/2026/08/25/business/honda-says-it-may-not-build-new-plant-in-north-america-without-trade-deal-extension/>

<https://www.ttnews.com/articles/honda-considers-new-plant-us>

- Honda, 북미 신규공장 검토와 하이브리드 제품군 확대 : Honda는 북미 생산능력이 한계에 가까워지면서 2030년 전후 신규 조립공장 건설 필요성을 검토하고 있음. Noriya Kaihara 부사장은 신규 공장이 북미에 위치할 가능성이 높다고 밝힘. 다만 USMCA 연장 여부와 미·캐나다 통상갈등이 확정되지 않은 상황에서는 투자결정을 내리기 어렵다는 입장.
- Honda는 미국향 BEV 3개 모델을 취소한 데 이어 하이브리드 전략을 확대한다는 방침. 2030년까지 글로벌 시장에 15개의 새로운 HEV 모델 출시를 계획. 미국에서는 최근 하이브리드 판매가 빠르게 증가하고 있으며, 7월 판매도 강한 회복세를 기록한 반면 순수전기차 Prologue 판매는 감소세를 보이고 있음.
- Honda의 변화는 전동화 포기라기보다 BEV 단일경로에서 HEV 중심의 단계적 전동화로 투자 우선순위를 재조정하는 사례로 볼 수 있음. 특히 신규공장 결정이 USMCA와 관세협상의 향방에 연동되고 있다는 점에서 통상정책이 제품전략뿐 아니라 생산거점 결정까지 직접 좌우하고 있음을 보여주는 대목.

6) BMW, 중국 전용 Neue Klasse 출시

▲참조할 만한 기사

https://www.press.bmwgroup.com/china/article/detail/T0460232ZH_CN/%E6%96%B0%E4%B8%96%E4%BB%A3bmw-ix3%E5%BC%80%E5%90%AF%E9%A2%84%E8%AE%A2%E4%BC%8C%E5%85%A8%E5%9B%BD%E7%BB%9F%E4%B8%80%E4%BB%B726-99%E4%B8%87%E5%85%83%E8%B5%B7?language=zh_CN

- BMW, 중국 소비자에 맞춘 신형 iX3·i3 공개 : BMW는 Chengdu Motor Show에서 중국시장 전용 Neue Klasse 전기차 라인업을 공개했음. 신형 iX3 롱휠베이스 모델은 26만9,900위안부터 사전예약을 시작함. iX3 30L·40L xDrive·50L xDrive 3개 트림으로 구성되며, 중국 전용 지능형 운전자보조시스템과 인포테인먼트 기능이 적용되었음.
- 중국 현지 업체와의 경쟁이 강화되면서 BMW는 단순 글로벌 모델 판매보다 중국 전용 설계, 소프트웨어, 가격정책을 강화하는 방향을 선택함. 유럽에서 Neue Klasse의 초기 반응이 양호한 가운데 중국시장에서도 반등할 수 있을지가 관건임. BMW를 비롯한 독일 프리미엄 업체들이 중국 로컬 브랜드와 가격·주행거리·스마트카 기능에서 직접 경쟁하는 단계로 진입하는 것.
- 과거 중국시장이 서구 업체의 고수익 시장이었다면 현재는 중국 업체의 기술·가격 수준을 기준으로 글로벌 업체가 현지 제품을 다시 설계해야 하는 시장으로 변화하고 있음. 중국시장에서의 경쟁력이 향후 독일 완성차업체의 글로벌 수익성에도 중요한 변수로 작용할 전망.

7) 현대차, 하이브리드와 북미 생산 확대 : 불확실성 속 공격적 증설 유지

▲참조할 만한 기사

<https://www.reuters.com/business/autos-transportation/hyundai-lifts-margin-target-expands-us-hybrid-lineup-2026-08-26/>

- 현대차, 2030년 글로벌 생산능력 127만대 확대 계획 : 현대차는 2030년까지 글로벌 생산능력을 현재보다 127만대 확대하고 100개 이상의 신차·부분변경 모델을 출시할 계획.
- 북미에서는 생산능력을 약 50만대 확대한다는 방침. 2030년까지 북미에서 10종의 하이브리드 모델을 운영하고 하이브리드가 현지 판매의 약 절반을 차지하도록 하는 목표 제시. 미국의 관세와 USMCA 불확실성에도 미국 현지생산 확대 전략은 유지
- 동시에 로봇·자율주행 등 미래 모빌리티 투자도 병행하며, 전동화 차량을 2030년 글로벌 판매의 60% 수준까지 확대한다는 목표도 유지함.
- Volkswagen이 유럽 생산능력 축소를 검토하고 Honda가 신규투자를 USMCA 연장 여부와 연계 하는 것과 달리 현대차는 현재까지 생산능력 확대 전략을 유지하고 있는 것임. 글로벌 자동차산업의 전반적인 수익성·수요 불확실성이 확대되는 가운데 이러한 공격적 증설이 향후 시장점유율 확대의 기회가 될지, 공급과잉 부담으로 작용할지도 주목할 필요가 있음.

8) 글로벌 완성차업체, 판매보다 수익성이 더 빠르게 악화

▲참조할 만한 기사

<https://auto-institut.de/presse/performance-von-15-globalen-automobilherstellernim-ersten-halbjahr-2026/>

https://www.heise.de/news/Studie-Gewinn-je-Auto-sinkt-deutlich-11409640.html?wt_mc=rss.ed.ho.ho.atom.beitrag.beitrag

- 독일 Center of Automotive Management(CAM)이 Toyota, Volkswagen그룹, 현대차·기아, Stellantis, GM, Ford, Mercedes-Benz, BMW, Tesla, Honda, Nissan, Renault, Suzuki, Mazda, Mitsubishi 등 15개 글로벌 완성차업체의 2026년 상반기 실적을 분석한 결과, 매출 감소폭보다 수익성 악화폭이 훨씬 크게 나타남.
- 15개 업체의 상반기 전체 매출은 전년 동기 대비 1.4% 감소한 반면, 전체 영업이익(EBIT)은 356억 유로로 17.5% 감소함. 차량 1대당 평균 EBIT도 1,187유로로 전년 동기 대비 15.8% 감소한 것으로 나타났음.
- CAM의 Stefan Bratzel 소장은 최근 자동차산업의 상황에 대해 “업체가 시장점유율을 잃고 있는 것이 아니라 수익성을 잃고 있다”고 평가했음. 완성차 판매와 매출 자체가 급격하게 붕괴한 것은 아니지만, 차량 한 대를 판매해 얻는 이익이 빠르게 줄어들고 있다는 의미임. 중국시장 가격경쟁 심화, 전기차 판매 확대를 위한 인센티브, 미국 관세 및 물류비용, 높은 개발·전환비용 등이 동시에 수익성을 압박하는 요인으로 작용한 것.
- 업체별 대응도 서로 다른 방향으로 분화되고 있음. Volkswagen·Porsche 등 유럽 업체들은 생산 능력 축소와 인력감축을 통한 고정비 절감을 추진 중이며, Ford는 3만달러 미만 전기차와 새로운 저비용 생산시스템을 통해 원가경쟁력 확보를 시도하고 있음. Honda·현대차 등은 하이브리드 판매 확대를 통해 단기 수익성을 방어하면서 전동화 투자 속도를 조절 중이며, 중국시장에서는 글로벌 업체들이 현지 모델 개발과 가격 인하를 확대하면서 추가적인 수익성 압박에 직면해 있음.
- 현재 글로벌 자동차산업을 단순한 ‘판매 침체’로 규정하기는 어렵지만, 판매와 매출보다 이익이 훨씬 빠르게 감소하고 있다는 점은 산업의 기초체력이 약화되고 있음을 보여주는 중요한 신호라 할 수 있음. 특히 수익성 하락이 장기화될 경우 완성차업체들은 가격인상보다 투자 축소, 공장 가동률 조정, 인력감축, 부품단가 인하 등을 통해 비용을 줄이려 할 가능성이 높아 부품업체와 노동시장으로 압력이 전가될 수 있음.
- 중국의 공급과잉 및 가격경쟁, 유럽의 과잉 생산능력, 북미의 관세·원가 상승이 동시에 지속될 경우 현재의 수익성 악화가 향후 생산·투자·고용 감소로 이어지는 구조적 산업 둔화의 선행 신호인지 주의 깊게 살펴볼 필요가 있음.

3. 글로벌 주요 부품사·배터리·공급망 동향

1) BorgWarner·ZF·Bosch, 구조조정 속 ‘다중 전동화’ 수주 확대

▲참조할 만한 기사

<https://www.borgwarner.com/newsroom/press-releases/2026/08/04/borgwarner-wins-major-program-with-next-generation-integrated-drive-module-technology>

<https://autonews.gasgoo.com/articles/news/zf-begins-local-production-of-8-speed-hybrid-transmission-in-shanghai-2087400883876024321>

<https://www.automotiveworld.com/news/stellantis-srt-reveals-eboost-air-compressor-concept/>

- 글로벌 부품사, BEV 단일경로보다 HEV·PHEV·BEV를 포괄하는 전동화 포트폴리오 강화에 나서고 있음.
- 우선 BorgWarner는 8월 글로벌 완성차업체로부터 차세대 3-in-1 통합 구동모듈(iDM) 신규 수주를 확보함. 차세대 iDM은 e모터·기어박스·GenIV 인버터를 하나의 동축 시스템으로 통합한 것으로 2027년부터 양산 예정임. BorgWarner는 시스템 통합도를 높여 크기·중량·개발복잡성과 원가를 줄이는 것을 핵심 경쟁력으로 제시함.
- 이와 동시에 유럽 주요 완성차업체와 PHEV 및 800V BEV용 고전압 인버터 프로그램을 연장 수주함. PHEV용 인버터에는 자체 ASIC 기술이 적용되었고, BEV용 800V 인버터에는 SiC 전력소자와 양면냉각 모듈이 적용됨. 양산은 2029년부터 시작될 예정
- BorgWarner는 고성능 하이브리드 승용차용 eTurbo 프로그램도 확보함. 400V 기반 전동 터보 기술을 적용하며 2029년 양산 예정. 기존 내연기관의 효율과 성능을 전동화 기술로 보완하는 제품군까지 사업을 확대하는 전략.
- ZF 역시 중국 상하이에서 8단 하이브리드 변속기 양산을 개시하였음. 프로젝트 착수부터 양산까지 약 18개월이 소요됐으며, 전체 자재 현지화율은 79%, 통제 가능한 자재 기준 현지화율은 95%에 도달함. 이미 복수의 고객사로부터 수주를 확보했고, ZF는 이를 중국 내 하이브리드 기술 현지화의 핵심 사업으로 평가.
- Bosch도 전기구동과 열관리 사업을 지속적으로 확대하고 있음. 5월 Mercedes-Benz로부터 차세대 전기 파워트레인용 전기모터 대규모 공급계약을 확보해 2030년대까지 공급 예정이며, 이와 동시에 EV·하이브리드용 열관리 시스템, 전동 팬, 직접냉각 모터 등 다양한 전동화 솔루션을 확대 중에 있음.
- Stellantis SRT는 전동 터보 프리스플 컴프레서 ‘eBoost Air’ 프로토타입을 공개했음. 배기가스가 아직 발생하지 않는 시동 초기에 48V 전동 컴프레서로 터보차저를 미리 돌려 터보랙을 없애는 기술로, 아이디어 구상부터 시제품까지 단 7주 만에 만들었다는 초고속 개발 자체가 업계의 놀라움을 자아내기도 했음. 부품사가 아니라 완성차 사례이긴 하나, 이 역시 내연기관·하이브리드 파워트레인에 전동화 요소를 결합하는 흐름을 보여주고 있음.
- 최근 Bosch·ZF·Continental 등 유럽 부품업체에서 대규모 감원과 사업매각이 이어졌지만, 이를 곧바로 전동화 사업의 후퇴로만 볼 문제는 아니라 할 수 있음. 다만 수익성이 낮은 사업을 줄이면서 실제 수요가 확인되는 HEV·PHEV·BEV용 구동계·전력전자·열관리 기술에 자원을 재배치하는 선택적 구조조정이 진행되는 양상임.
- 특히 BorgWarner의 최근 수주가 HEV·PHEV·BEV를 동시에 포괄한다는 점은 부품사의 전략이

‘BEV 올인’에서 다중 전동화 포트폴리오로 이동하고 있음을 보여줌

2) 전기차 원가경쟁, 12인치 차량용 전력반도체까지 확대

▲참조할 만한 기사

<https://www.usatoday.com/press-release/story/40998/a-portfolio-of-19-automotive-mosfets-debuts-the-worlds-first-12-inch-mass-production-cuts-per-chip-cost-by-up-to-50/>
<https://global.chinadaily.com.cn/a/202608/24/WS6a8ba55a45ce1d77cb5e1cdf.html>

- Nexperia China는 8월 12인치 웨이퍼 기반 차량용 SGT T2X MOSFET 제품군의 양산을 시작했다고 발표함. 40V~100V급 차량용 MOSFET을 포함한 19개 제품군을 공개하면서 전기차 전자 제어, 전력변환, 각종 전장시스템을 주요 적용 분야로 제시함.
- 12인치 웨이퍼 적용을 통해 칩 생산량과 원가경쟁력을 크게 높인 것으로 알려졌으며, 단일 웨이퍼당 유효 칩 생산량은 8인치 대비 약 2.2~2.4배에 달함. 회사 측은 칩당 원가를 8인치 대비 최대 50% 절감할 수 있다고 설명했으며, 40V 제품의 온저항도 이전 세대 대비 50% 이상 낮춤
- 이번 양산은 Nexperia China의 공급망 현지화 전략과도 연결된 것으로 볼 수 있음. 2025년 네덜란드 본사와 중국 법인 간 공급망 충돌 이후 중국 법인은 자체 웨이퍼 조달과 생산체계를 구축하기 시작. 자동차용 칩 공급기간도 기존 12~16개월에서 약 5주 수준으로 단축했다고 발표함. 중국 내 생산비중은 사실상 100%에 근접하는 방향으로 재편 중
- 전기차 가격경쟁이 배터리나 완성차 조립공정에만 머물지 않고 전력반도체의 웨이퍼 크기와 제조 공정 효율까지 내려가고 있음. 중국 전기차업체의 가격경쟁력이 단순 저임금이나 보조금에만 있는 것이 아니라, 배터리·모터·인버터·전력반도체를 포함한 전체 공급망의 원가 절감 능력에 기반하고 있다는 점을 보여주는 사례.
- 동시에 Nexperia 사례는 기술경쟁과 미·중·유럽 간 경제안보 갈등이 반도체 공급망의 지역분리와 현지화를 촉진하고 있음을 보여줌.

3) CATL, 나트륨이온 배터리 상용화 본격화 : LFP 이후 저가 배터리 경쟁

▲CATL 공식 보도자료 : <https://www.catl.com/en/news/6861.html>

▲참조할 만한 기사

<https://renewablesnow.com/news/interview-catl-expects-sodium-ion-to-reach-cost-parity-with-lfp-by-end-2026-1299925/>

- CATL은 나트륨이온 기반 에너지저장시스템 TENER Sodium의 상용화를 본격화했음. 중국 내 첫 공급은 2026년 9월에 시작 예정이며, 2026년 말까지 누적 1GWh 출하 계획, 2027년 6월부터 글로벌 공급 예정. 푸젠성 Fuding 공장에 약 50억위안을 투자해 연간 40GWh 규모 생산능력을 추가하고, 산둥성 Jining에는 160GWh 규모 생산계획을 추진.
- CATL은 HyperStrong과 3년간 60GWh 규모 나트륨이온 ESS 공급계약을 체결함. 나트륨이온 배

터리가 시험·실증단계를 넘어 GWh급 상용 시장으로 진입했다는 의미임. 업계에서는 아직 대규모 양산성과 장기 원가경쟁력을 추가 검증해야 한다는 평가도 있음.

- CATL은 2026년 말 나트륨이온 셀 가격이 LFP 수준에 도달할 것으로 전망함. 회사 관계자는 나트륨이온 셀 원가가 연말 LFP와 동등해지고, 시스템 전체 비용도 2027년경 LFP 수준에 도달할 수 있다고 설명함. 공급망 확대 이후에는 원가가 추가로 낮아질 가능성을 제시.
- 나트륨이온 배터리는 에너지밀도 측면에서 여전히 LFP·NCM보다 불리하지만, 리튬·니켈 의존도가 낮고 저온성능과 원가 측면에서 장점을 가짐. 초기에는 ESS 중심으로 상용화가 진행될 가능성이 높지만 가격경쟁력이 충분히 확보될 경우 도심형·소형·저가 EV로 적용 범위가 확대될 것으로 예상됨.
- 특히 Ford Fathom처럼 3만달러 이하 EV 경쟁이 본격화될 경우, 차량 설계뿐 아니라 배터리 화학계 자체를 저가화하는 경쟁이 더욱 중요해질 수 있음. 다만 현재의 'LFP 가격동등화' 전망은 회사 측 목표·전망 성격이 강하므로 실제 양산가격과 자동차 적용 속도는 계속 확인할 필요.

4) GM, 45억달러 부품 확보 계약 : 공급망 관리에 금융기법 도입

▲참조할 만한 기사

<https://www.reuters.com/business/autos-transportation/gm-inks-deal-guard-against-future-parts-supply-shocks-2026-08-11/>

- GM, 공급망 충격 대비 최대 45억달러 규모 부품 구매시설 마련 : GM은 제3자 재고관리업체 Procura Auto Parts와 최대 45억달러 규모의 부품 구매계약을 체결함. Procura가 GM이 지정한 공급업체로부터 핵심부품을 선구매해 재고를 확보하게 되며, GM은 실제 부품을 사용할 때 대금을 상환하는 구조
- Procura는 JPMorgan Chase·Santander 등이 주도하는 금융기관으로부터 자금을 조달해 공급업체에 선지급하게 되며, GM은 필요 부품을 안정적으로 확보하면서도 대규모 재고를 즉시 운전자본으로 부담하지 않을 수 있음. 반도체 부족, 물류차질, 통상분쟁처럼 공급망 충격이 반복될 가능성에 대비한 구조라 할 수 있음.
- GM은 Procura의 구매금액에 대해 취소 불가능한 지급확약(Irrevocable Payment Undertaking)을 제공하며, 단순 장기구매계약이 아니라 금융기관과 제3자 재고관리업체를 결합한 공급망 금융구조라는 점이 특징임.
- 코로나19 이후 완성차업체의 공급망 관리가 단순한 복수 조달이나 재고확대에서 금융을 이용한 선제적 공급망 확보로 진화하고 있음. AI·데이터센터 확대에 따른 반도체 수요 경쟁, 관세·제재·전쟁 등 공급망 변수들이 커질수록 완성차업체가 핵심부품 생산능력과 재고에 직접 개입하는 흐름이 강화될 것으로 보임.
- 향후 어떤 공급업체와 부품이 이 프로그램에 포함되는지 공개될 경우 GM이 전략적으로 보호하려는 부품군과 생산거점을 파악하는 중요한 지표가 될 수 있음.

4. 주목할 만한 기술 동향

1) 로보택시 전쟁 — GM, Waymo, WeRide 에 이어 Tesla Cybercab 까지

▲ GM 공식 엔지니어링 블로그

<https://engineering.gm.com/home.detail.html/Pages/news/us/en/engineering/2026/mar/0312-Building-driver-future-autonomy.html>

▲ 참조할 만한 기사

<https://www.teslarati.com/tesla-cybercab-launch-official-date-austin/>

<https://cleantechnica.com/2026/08/12/waymo-imports-3200-zeekr-robotaxis-despite-super-high-tariffs/>

<https://finance.yahoo.com/technology/articles/chinas-weride-eyes-australia-southeast-090950869.html>

- GM은 2028년 목표로 'Eyes-off' 슈퍼크루즈 개발을 위해 캘리포니아·미시간 등지에서 200대 이상의 시험차량으로 실도로 데이터 수집을 진행 중(누적 슈퍼크루즈 주행거리 10억마일 돌파). Cadillac Escalade IQ를 시작으로 적용 차종을 넓혀갈 계획이며, Waymo 등 로보택시와 달리 소비자가 직접 소유하는 차량에 자율주행 기능을 탑재한다는 점에서 차별화를 꾀하고 있음.
- Waymo는 127.5%에 달하는 관세에도 불구하고 Zeekr 기반의 Ojai 전기 로보택시를 2024년 이후 누적 3,200대 이상, 이 중 2026년에만 2,600대 이상 수입했음. 대당 약 3만 8천 달러인 차량이 관세 후 약 8만 6,500달러까지 치솟지만, 자율주행 하드웨어(약 2만 5천달러)를 더해도 기존 Jaguar I-Pace 기반 로보택시(약 20만 달러)보다 훨씬 저렴해 여전히 수지가 맞는다는 계산. 다만 최근 침수도로·건설구간 진입 문제로 수천 대 리콜 사태를 겪기도 했음.
- 자율주행 상용화가 하나의 경로로 수렴하지 않고 로보택시와 개인 소유차의 고도화라는 두 가지 사업모델로 발전하고 있음. GM은 기존 차량 판매사업과 소프트웨어·구독서비스를 결합할 수 있다는 점에서 로보택시와 다른 수익모델을 추구하고 있음. 향후 eyes-off 기능의 규제 분류와 사고책임, 사용 가능한 도로범위가 상용화 속도를 좌우할 전망.
- WeRide는 한국·호주·일본·동남아시아를 신규 확장 거점 후보로 검토 중이라 밝혔음(호주는 규제 당국과 논의 중, 유럽 국가들과도 협의 중). 8월 초 덴마크 진출로 유럽 6개국째가 되며 현재 13개국 60개 이상 도시에서 운행 중, 2분기 해외매출은 전년대비 164% 급증했음.
- Tesla는 9월 3일 미국 Texas주 Austin에서 Cybercab 공식 출시행사를 개최할 예정. Cybercab은 2인승 완전자율 여객운송 전용차량으로 스티어링휠과 페달이 없는 것이 특징임. Tesla는 이미 Cybercab 생산차량을 Austin 공공도로 시험에 투입했으며, 6월 말부터 스티어링휠·페달이 없는 생산 차량의 도로시험이 시작된 것으로 알려짐. 9월 행사에서는 단순 차량 공개보다 실제 공공도로 승객운송과 무인운행 범위가 어느 수준까지 공개되는지가 관전 포인트.
- Cybercab은 기존 승용차에 자율주행 기능을 추가하는 방식이 아니라 처음부터 운전자 없는 이동 서비스를 전제로 설계된 전용차량이라는 점에서 의미가 있음. 다만 전용차량 공개와 완전한 상업

적 자율주행 서비스의 성립은 별개의 문제이며, 운행지역·규제승인·안전성·원격개입 여부 등을 확인할 필요.

- 하지만 이들 4개 업체를 합쳐도 로보택시 운행 대수는 아직 수천 대 수준에 그쳐, 1장에서 짙은 글로벌 자동차산업의 침체 위기를 극복할 만한 규모의 수요 공백을 메우기엔 아직 현저히 이른 단계임을 부정할 수 없음.

2) 중국, 자율주행 법적 책임 규정안 제안

▲참조할 만한 기사

<https://cnevpost.com/2026/08/25/china-proposes-automakers-traffic-violations-fully-autonomous/>

<https://www.automotiveworld.com/news/china-proposes-liability-rules-for-autonomous-vehicles/>

- 중국은 도로교통안전법 개정안(8/25 전국인민대표대회 상무위원회에 1차 심의 제출)에 ‘자율주행차 특별조항’을 신설해, 완전자율주행 모드 작동 중 발생한 교통위반은 제조사·수입사가, ADAS(운전자보조) 사용 중에는 운전자가 전적으로 책임지는 것으로 명확히 구분했음. 2026년 기준 신차 판매의 70.5%가 레벨2 기술을 탑재한 상황에서, 산업정보화부가 예고한 강제적 레벨3·4 안전기준(2027년 7월 발효)과 짝을 이루는 정비 작업이라 할 수 있음.
- 2025년 3월~4월 우한시에서 Baidu 로보택시 100여대가 동시에 멈춰서 승객들이 2시간 가까이 발이 묶였던 사고가 이번 입법의 필요성을 재확인시킨 사례로 거론됨. Xiaomi SU7 사고 이후 레벨2 시스템의 ‘자율주행’ 표현이 금지된 전례 등을 통해 규제가 단계적으로 정비되어온 배경도 있음. 중앙집권적인 중국 규제당국과 달리 주(州)별로 규정이 분산된 미국 시장과는 대조적인 접근이라 할 수 있음.
- 중국 정부는 최근 자율주행 기술 확산에 맞춰 안전·책임 규제를 동시에 강화하는 정책을 펼치고 있음. 레벨2 ADAS 보급이 급속히 확대되는 가운데, 실제 자율주행 기능과 운전자보조 기능의 경계를 명확히 하려는 움직임. 과장된 ‘자율주행’ 마케팅과 운전자 오인 가능성을 줄이기 위한 광고·표현 규제도 강화되는 추세임. 2027년부터 레벨3·4 관련 강제 안전기준 시행을 앞두고 제도적 책임체계를 선제적으로 마련하려는 성격.
- 자율주행 경쟁의 핵심이 단순히 “누가 더 높은 레벨의 기술을 구현하는가”에서 “사고와 교통위반의 책임을 누구에게 귀속시킬 것인가”로 이동하고 있음. 특히 제조사 책임이 제도화될 경우 완성차업체는 자율주행 소프트웨어의 안전성과 검증에 대해 지금보다 훨씬 큰 법적·재정적 책임을 부담하게 됨. 향후 글로벌 자율주행 상용화의 규제모델 경쟁으로 이어질 수 있기에 주목할 필요.

3) Ford·Apple, 차량 소프트웨어 협력 확대 : SDV ‘완전 내재화’보다 역할분담

▲Apple 공식 보도자료

<https://www.apple.com/newsroom/2026/07/apple-maps-to-power-navigation-experience-for-ford/>

- Ford와 Apple은 2027년부터 Ford의 Universal Electric Vehicle Platform에 Apple Maps를 차량에 직접 통합하기로 함. Apple의 MapKit for Automotive SDK를 이용해 차량 디스플레이에 Apple Maps 기반 내비게이션을 기본 탑재. 실시간 교통정보, 자연어 길안내, 충전·배터리 예약을 고려한 EV 경로기능 등을 제공.
- Apple 지도 데이터는 Ford의 차세대 BlueCruise 개발에도 활용할 예정임. Ford의 자율주행 자회사 Latitude AI는 Apple Maps의 도로 수준 데이터를 활용해 차세대 hands-free 주행 기능을 개발할 계획. Ford는 자율주행 하드웨어와 핵심 소프트웨어는 자체 개발하면서 지도·내비게이션 분야에서는 Apple 기술을 활용하는 구조.
- Ford는 Latitude AI에 약 600명의 머신러닝·로봇·소프트웨어 전문가를 두고 자체 Ford Large Driving Model도 개발 중. 즉 Apple과의 협력이 Ford의 소프트웨어 자체개발 포기를 의미하는 것은 아니며 핵심 영역은 내재화하고 외부 전문기술과 결합하는 역할분담 방식에 가까움
- SDV 경쟁 초기에는 완성차업체들이 운영체제·지도·ADAS·AI를 모두 직접 개발하려는 ‘수직통합’ 전략을 강조했으나, 실제 개발비용과 기술복잡성이 커지면서 부분적 외부협력과 역할분담이 확대되는 흐름임.
- Ford·Apple 사례는 OEM이 차량 아키텍처·주행제어·고객데이터에 대한 주도권은 유지하면서 지도·클라우드·AI 등 특정 기능에서는 빅테크 기술을 활용하는 현실적인 SDV 모델을 보여주고 있음. 향후 완성차업체와 빅테크·AI기업 사이에서 누가 차량 데이터와 소프트웨어 수익을 통제할 것인가가 중요한 경쟁·교섭 영역으로 부상할 수도 있음.

4) NVIDIA, Alpamayo 2 Super 공개 : 자율주행에도 ‘추론형 AI’ 본격 도입

▲ NVIDIA 공식 보도자료

<https://nvidianews.nvidia.com/news/nvidia-alpamayo-2-super-robotaxis>

- NVIDIA는 자율주행·로보택시 개발을 위한 Alpamayo 2 Super 모델의 가중치를 8월 4일 공개했음. 총 340억개 매개변수 규모의 Vision-Language-Action(VLA) 모델이며, 여러 대의 카메라 영상과 내비게이션·차량 상태 정보를 함께 처리해 주행경로 뿐 아니라 추론과정·행동·질의응답·자동라벨링까지 생성
- 기존 자율주행 AI보다 ‘추론’과 ‘행동’을 통합하는 구조를 강조하고 있음. 최대 7개 카메라 입력을 활용해 주변환경을 360도로 인식하는 시스템. NVIDIA는 이를 레벨4 자율주행 개발을 위한 개방형 foundation model로 제시함. 실제 도로에 투입하기 전 시뮬레이션에서 행동 결과를 학습하는 강화학습 프레임워크와 함께 제공.
- 자율주행 AI가 단순 객체인식에서 상황 이해→추론→행동을 하나의 모델에서 처리하는 방향으로 발전하고 있음. 이는 최근 로봇 분야에서 확산되고 있는 Physical AI·VLA 모델의 자동차 적용이라는 의미를 가짐. 다만 모델 성능 향상이 곧바로 대규모 상용화나 수요 확대를 의미하는 것은 아니며, 실제 차량에서 필요한 연산비용·안전검증·책임문제 해결이 여전히 핵심 과제임.

5. 글로벌 및 한국 자동차산업 노사관계 동향

1) 현대차 노사, 111일 만에 잠정합의. 10년 만의 최장기 파업 국면 일단락

▲참조할 만한 기사 <https://www.fnnews.com/news/202607231602146679>

<https://www.etnews.com/20260729000228>

<https://www.mt.co.kr/industry/2026/08/11/2026081115110216662>

<https://www.fnnews.com/news/202608091102013211>

<https://www.reuters.com/world/asia-pacific/hyundai-motors-union-reaches-tentative-wage-deal-with-management-2026-08-24/>

- 현대차 노사는 5월 6일 상견례 이후 약 111일간 이어진 단체협상 끝에 8월 25일 잠정합의안을 마련하였음. 잠정합의안은 8월 31일 조합원 찬반투표를 거쳐 최종 확정될 예정이며, 대략적인 내용은 아래와 같음.
 - ▲ 기본급 월 10만원 인상
 - ▲ 성과급 400%+1,270만원
 - ▲ 자사주 15주
 - ▲ 복지포인트 50만원
 - ▲ 하기휴가비 20만원 인상 등이 포함됨
- 올해 교섭은 최근 현대차 노사관계에서 이례적으로 장기간 파업이 이어진 해라고 할 수 있음. 노조는 7월부터 부분파업을 시작했고 누적 파업시간은 60시간에 달함. Reuters는 이를 현대차의 ‘최근 10년간 가장 장기간 이어진 파업’으로 평가함. 쟁점은 임금·성과급뿐 아니라 정년연장, 자동화·AI 확산에 따른 고용안정 문제까지 확대됨.
- 잠정합의에는 고용 관련 내용도 포함되었는데, 현대차 노사는 법 개정 시 정년연장을 시행하는 방향에 합의하였음. 2027~2028년 기술직 500명 신규채용 계획도 포함되었고, AI·로봇 도입이 향후 고용에 미칠 영향에 대해 노사가 지속적으로 협의하기로 함.
- 이번 교섭은 단순 임금인상 문제가 아니라 자동차산업 전환기에 정년·채용·AI·자동화와 고용안정을 어떤 방식으로 단체교섭 의제로 끌어들이 것인가가 핵심 쟁점으로 부상했다는 점에서 의미가 있음. 특히 생산·수출은 견조하지만 국내 자동차산업 고용은 감소하는 상황에서 신규채용과 기술 변화 대응을 협약에 포함했다는 점은 향후 다른 완성차·부품사 교섭에도 영향을 줄 수 있음. 다만 잠정합의 단계이므로 8월 31일 조합원 투표 결과를 확인해야 함.
- 한편 같은 그룹사 소속인 기아 노사 역시 현대차와 같은 날인 8월 25일 12차 본교섭에서 임금·단체협약 잠정합의안을 마련함. (기본급 월 10만원 인상, 성과격려금 400%+1,270만원, 자사주 47주, 특별 포인트 50만 포인트 등) 기아 노조는 8월 28일 조합원 찬반투표를 통해 잠정합의안을 가결함으로써 2021년 이후 6년 연속 무분규 타결을 기록했음.

2) UAW 지도부 선거, Fain 체제 재신임 여부 및 2027년 빅3 교섭 방향타

▲참조할 만한 기사 <https://www.cbtnews.com/doj-investigation-reshapes-uaw-election/>
<https://www.detroitnews.com/story/business/autos/2026/06/17/uaw-ieb-executive-board-candidate-nominations-shawn-fain-constitutional-convention/90591692007/>
https://www.timesww.com/news/business/three-ex-uaw-presidents-criticize-fain-endorse-challengers-in-election/article_b5b2d941-b81b-4831-b5be-9db59793d939.html
<https://news.bloomberglaw.com/daily-labor-report/uaw-presidential-candidates-spar-over-doj-probe-monitor-reports>

- 임기 4년의 전미자동차노조(UAW) 위원장 선거가 본격화되기 시작했음. 현재 출마를 준비하던 각 진영 별로 후보 지명이 확정되었고, Shawn Fain 현 위원장 재출마 및 이에 맞서 Rich Boyer 수석부위원장 등 총 6명이 위원장에 도전하는 구도가 짜여졌음. 이번 선거는 위원장만이 아니라 부위원장을 비롯한 국제집행위원회를 선출하는 직접선거로 치러짐.
- Fain은 2023년 Big Three 'Stand Up Strike'와 임금인상 성과를 핵심 실적으로 제시하고 있는 반면 Rich Boyer 등 경쟁후보들은 노조 운영의 투명성, 지도부 권한집중, 조직화 성과 등을 문제 삼고 있음. 이번 선거는 2022~23년에 이어 두 번째 조합원 직접선거에 해당하며, 2023년 첫 직접선거가 기존 관료체제와 개혁파의 경쟁이었다면, 이번에는 개혁파 내부의 노선과 운영방식이 쟁점으로 부상한 상태임.
- 8월 초에는 연방검찰(DOJ)이 Fain 위원장에 대한 대배심 수사에 착수한 사실이 알려지기도 했음. 법원지정 감독관 보고서는 Fain이 약혼녀와 그 자매의 금전적 혜택을 확보하려 했고, 이를 승인하지 않은 Boyer의 협상권한(스텔란티스 담당)을 박탈하는 식으로 보복했다는 의혹을 제기했음. Fain은 이를 전면 부인하며 Boyer와 감독관이 선거를 훔치려 한다고 반박했음.
- UAW의 전직 위원장 3인(Ray Curry, Rory Gamble, Ron Gettelfinger)이 공개적으로 반Fain 진영을 지지 선언하는 등 내부 갈등도 표출된 상태임. Fain 현 지도부에 맞서는 후보들은 기존 집행부가 무려 4천만 달러를 들여 남부의 무노조 공장 조직화 사업을 벌였으나 폭스바겐 이외에 성과를 내지 못했던 점도 공격하고 있음. 위원장을 비롯한 국제집행위원회 선출을 위한 우편투표는 8월 말 발송, 결과는 10월에 나올 예정.
- 자동차 산업정책으로 보자면 2027년 빅3 단체교섭을 앞둔 지도부 선거라는 점이 중요함. 빅3와 체결한 단체협약 만료 시점은 2028년 4월 30일이며, 만일 그때까지 단체협약 갱신이 되지 않을 경우 2028년 5월 1일부터 UAW는 파업에 돌입할 가능성이 높음.
- 이번 UAW 선거는 단순한 인물 경쟁보다 2023년 이후 공격적 교섭노선을 어떤 방식으로 이어갈 것인가를 결정하는 선거라 할 수 있음. 선거 쟁점 또한 통상적인 의제 이외에도 ▲AI·자동화 ▲공장폐쇄와 생산배치 ▲EV·하이브리드 전환 ▲남부 무노조 공장 조직화 등이 핵심 의제로 등장하고 있음. 차기 지도부의 자동화·AI·고용보장 정책은 2027년 Ford·GM·Stellantis 교섭뿐 아니라 북미 자동차산업의 생산배치에도 영향을 줄 것으로 보임.

3) Ford에 이어 GM과 Unifor 3년 협약 잠정합의 — "임금보다 투자·고용안정"

▲Ford 공식 보도자료

<https://www.fromtheroad.ford.com/ca/en/articles/2026/ford-unifor-contract-negotiations-update>

▲Unifor 공식 보도자료

<https://www.unifor.org/news/all-news/unifor-opens-negotiations-general-motors>

▲참조할 만한 기사

<https://www.aol.com/articles/unifor-gm-reach-tentative-deals-153316000.html>

- Unifor와 Ford Canada는 지난 7월 11일 3년 단체협약(2026.9.21~2029.9.19)에 잠정합의했고, 7월 19일 찬성률 74%로 최종 가결되었음. 7월 동향에서도 다루었으나 당시에는 합의내용의 세부 사항이 공개되지 않아 8월 동향에서 내용 보강하여 다루기로 함.
- Unifor는 이번 교섭을 패턴교섭(포드를 먼저 타결해 GM·Stellantis에 동일 조건을 관철시키는 방식)으로 결정해 진행했으며, 미국의 대캐나다 관세·통상압박이 지속되는 상황에서 임금인상보다 고용안정·투자확보에 상당한 비중을 둔 것으로 알려졌다.
- 임금성 내용 : 기본급 3년간 매년 3%씩 정기인상. 2023년 협약기간 누적 COLA(생계비연동수당) \$1.42를 기본급에 산입했고, COLA 분기 조정 횟수는 7회→8회로 늘렸지만 분기당 상한(\$2.00)은 종전과 동일하게 유지해, 물가가 아무리 올라도 분기당 인상폭에는 상한선을 남겨뒀음. 신규·저년차 조합원의 승급구간별 임금비율도 2%p씩 상향했음.
- 투자 약속 : 원저 사업장(에식스 엔진공장 5.0L 확충)에 5억 달러, 오크빌 조립단지(대형 픽업트럭 생산, 2026년 3분기 개시)에 4억 달러를 각각 투자하기로 약속했음. 다만 원저의 2029년 엔진조립 3교대 전환은 "시장수요 전망치가 충족됐을 때" 시행이라는 조건이 붙어 있음.
- 공장 매각·폐쇄 모라토리엄 : 협약기간(2026~2029) 중 Unifor 대표 사업장의 매각·폐쇄를 금지하는 별도 각서(LOU)를 갱신했음. 이는 2020년 오크빌 존속 문제가 쟁점이었던 시기부터 매 교섭 주기마다 갱신되어온 조항으로, 새로운 내용은 아니지만 이번에도 유지되었음.
- 오크빌 '완전고용' 전환 프로그램 : 장기 정리해고 문제를 해소하기 위해, 현재 재직 중인 인원에게 5만 달러를 지급하고 퇴사시키면 그 자리에 정리해고 중인 인원을 복직시키는 1:1 프로그램을 도입했음(사실상 자발적 퇴직·이직 유도를 통한 정리해고자 복직). 목표 완료 시점은 2027년 7월 1일로, 그때까지 정리해고 인원 전원 복직을 목표로 함.
- AI 도입 : AI 도입 시 기존 '신기술 도입' 관련 사전통보·협의·훈련 조항을 동일하게 적용하도록 명문화했고, 분기별 노사 경영검토회의에 AI를 포함한 신기술을 상시 의제로 유지하기로 함.
- Ford 타결이 패턴이 되어 GM에도 그대로 이어지게 되었음(8/21 GM-Unifor 잠정합의). 다만 임금방어보다 고용·투자를 앞세운 이번 선택은, 같은 시기 미국 UAW가 지도부 선거·DOJ 수사로 내홍을 겪은 것과 대비해, 북미 자동차 노동운동이 국경 하나를 사이에 두고 조금씩 다른 국면에 놓여 있음을 보여줌. 다만 GM과의 교섭 타결내용은 아직 세부사항이 공개되지 않았기에 9월 동향에서 추가로 다루기로 함.

※ 본 동향은 금속노조의 의뢰로 노동문제연구소 解放 오민규 연구실장께서 작성하셨습니다.